

1999年 考研英语（旧卷）阅读理解（四选一）第2篇·15-18 题答案与解析

QUESTIONS & ANALYSIS · 阅读理解题和解析

阅读理解题和解析 · 15-18 题

本页 15-18 题的答案与逐题解析由懒笔记基于1999年 考研英语（旧卷）阅读理解（四选一）原卷逐题核对整理。与试卷排版同一卷面：先是 Directions 与 4 段原文（段首标 P1-P4 段号、逐段附中文翻译）；之后 4 道题逐题排列，每题英文题干与选项后紧接本题解析——题干与选项中译、答案、题型判定、题干拆句、定位句中英对照与逐选项对错归因。

考研真题(1999)

Section II Part A (2)

Directions:

Each of the passages below is followed by some questions. For each question there are four answers marked [A] , [B] , [C] and [D] . Read the passages carefully and choose the best answer to each of the questions. Then mark your answer on **ANSWER SHEET 1** by blackening the corresponding letter in the brackets with a pencil. (40 points)

Text 2

P1 In the first year or so of Web business, most of the action has revolved around efforts to tap the consumer market. More recently, as the Web proved to be more than a fashion, companies have started to buy and sell products and services with one another. Such business to business sales make sense because business people typically know what product they're looking for.

在网络商业的第一年左右，大部分活动都围绕着开拓消费者市场的努力展开。最近，随着网络证明自己不仅仅是一种时尚，公司已经开始彼此之间买卖产品和服务。这种企业对企业的销售是合理的，因为商业人士通常知道他们在寻找什么产品。

P2 Nonetheless, many companies still hesitate to use the Web because of doubts about its reliability. "Businesses need to feel they can trust the pathway between them and the supplier," says senior analyst Blane Erwin of Forrester Research. Some companies are limiting the risk by conducting online transactions only with established business partners who are given access to the company's private intranet.

尽管如此，许多公司仍然因为对其可靠性的怀疑而犹豫是否使用网络。Forrester Research的高级分析师Blane Erwin说："企业需要感到他们可以信任自己与供应商之间的路径。"一些公司正在通过仅与已建立业务关系的合作伙伴进行在线交易来限制风险，这些合作伙伴被授予访问公司私有内部网的权限。

P3 Another major shift in the model for Internet commerce concerns the technology available for marketing. Until recently, Internet marketing activities have focused on strategies to "pull" customers into sites. In the past year, however, software companies have developed tools that allow companies to "push"

information directly out to consumers, transmitting marketing messages directly to targeted customers. Most notably, the Pointcast Network uses a screen saver to deliver a continually updated stream of news and advertisements to subscribers' computer monitors. Subscribers can customize the information they want to receive and proceed directly to a company's Web site. Companies such as Virtual Vineyards are already starting to use similar technologies to push messages to customers about special sales, product offerings, or other events. But push technology has earned the contempt of many Web users. Online culture thinks highly of the notion that the information flowing onto the screen comes there by specific request. Once commercial promotion begins to fill the screen uninvited, the distinction between the Web and television fades. That's a prospect that horrifies Net purists.

互联网商业模式的另一个重大转变涉及可用于营销的技术。直到最近，互联网营销活动一直专注于将客户“拉入”网站的策略。然而，在过去一年中，软件公司已经开发出允许公司将信息直接“推送”给消费者的工具，将营销信息直接传输给目标客户。最值得注意的是，Pointcast Network使用屏幕保护程序向订阅者的计算机显示器传送持续更新的新闻和广告流。订阅者可以自定义他们想要接收的信息，并直接进入公司的网站。Virtual Vineyards等公司已经开始使用类似技术向客户推送有关特别销售、产品供应或其他活动的消息。但推送技术已经招致许多网络用户的蔑视。网络文化高度重视这样一个理念：流入屏幕的信息是通过特定请求到达那里的。一旦商业促销开始在未受邀请的情况下填满屏幕，网络和电视之间的区别就变得模糊了。这是一个令网络纯粹主义者感到恐惧的前景。

P4 But it is hardly inevitable that companies on the Web will need to resort to push strategies to make money. The examples of Virtual Vineyards, Amazon.com, and other pioneers show that a Web site selling the right kind of products with the right mix of interactivity, hospitality, and security will attract online customers. And the cost of computing power continues to free fall, which is a good sign for any enterprise setting up shop in silicon. People looking back 5 or 10 years from now may well wonder why so few companies took the online plunge.

但网络上的公司几乎不可避免地需要诉诸推送策略来赚钱。Virtual Vineyards、Amazon.com和其他先驱者的例子表明，一个销售合适产品并具有适当的互动性、友好性和安全性组合的网站将吸引在线客户。而且计算能力的成本继续直线下降，这对于任何在硅中建立店铺的企业来说都是一个好兆头。从现在起回顾5年或10年的人们很可能会想知道为什么如此少的公司进行在线尝试。

题目与逐题解析

15. We learn from the beginning of the passage that Web business_____.

- [A] has been striving to expand its market
- [B] intended to follow a fanciful fashion
- [C] tried but in vain to control the market
- [D] has been booming for one year or so

从文章开头我们了解到网络商业_____。

- A) 一直努力扩大其市场 B) 打算追随一种异想天开的时尚 C) 试图控制市场但徒劳无功
D) 已经蓬勃发展了一年左右

【答案】 **A** (细节题)

【判型】 We learn from the beginning of the passage that 是典型的从指定区域取客观信息的句式，不带 infer/imply 等推断信号词，所以走细节题路径。

【拆句】 Q15 主句是 We learn from the beginning of the passage that ____, that 引导的宾语从句正是空缺待补的部分，选项是这个宾语从句的整句。结构平铺直叙，无陷阱。

【定位】 In the first year or so of Web business, most of the action has revolved around efforts to tap the consumer market.

在 Web 商务诞生头一年左右，绝大多数动作都围绕着想方设法打开消费者市场。

【选项】 A) ✓ 正确

efforts to tap the consumer market ↔ **striving to expand its market**

most of the action has revolved around ↔ **has been striving**

选项 A 是对 efforts to tap the consumer market 的标准同义替换，与预判 "一直在努力开拓市场" 完全对位，因此锁定 A。

B) 与原文相反

选项 intended to follow a fanciful fashion 把原文 as the Web proved to be more than a fashion (事实证明不止是潮流) 这一对潮流的否定反向曲解为 "打算追潮流"，与原文极性相反。

C) 无中生有

原文只说努力 tap the consumer market 与做 business to business sales，从未提及 "控制市场" 这一动作，也没有 in vain 的失败语义，整句属凭空捏造。

D) 偷换概念

原文 In the first year or so of Web business, most of the action has revolved around 中 "the first year or so" 是修饰 Web business 起步阶段的时间范围，选项 has been booming for one year or so 把这一时间状语偷换成 "已经繁荣了一年左右" 的持续时段，且 booming 也是原文未出现的评价。

16. Speaking of the online technology available for marketing, the author implies that ____.

[A] the technology is popular with many Web users

[B] businesses have faith in the reliability of online transactions

[C] there is a radical change in strategy

[D] it is accessible limitedly to established partners

在谈到可用于营销的在线技术时，作者暗示 ____。

A) 该技术受到许多网络用户的欢迎 B) 企业对在线交易的可靠性有信心 C) 战略发生了根本性变化

D) 它只能有限地供既有合作伙伴使用

【答案】 C (推断题)

【判型】 the author implies that 中的 implies 是推断题的标志性动词，要求答案是定位句的合理一步延伸。

【拆句】 Q16 主句是 Speaking of \\\., the author implies that ____。Speaking of 引导的是话题前置状语，that 后接宾语从句即选项；选项 C 的 there is 句型与 D 中的 it is accessible limitedly 句首代词 it 都需考生认清指代对象，但题干句法本身平铺直叙。

【定位】 Another major shift in the model for Internet commerce concerns the technology available for marketing.

互联网商务模式的另一项重大转变与可用于营销的技术有关。

【选项】 A) **与原文相反**

原文末段 push technology has earned the contempt of many Web users 明确指出推送技术招致大量 Web 用户的鄙夷，与选项 popular with many Web users 表达的"广受欢迎" 极性完全相反。

B) **张冠李戴**

businesses have faith in the reliability of online transactions 谈的是 "对线上交易可靠性有信心"，对应内容在 P2 的 doubts about its reliability——且原文是 doubts 而非 have faith，与本题问的 P3 营销技术段毫无关系。

C) **✓ 正确**

Another major shift in the model for Internet commerce ↔ a radical change in strategy from strategies to "pull" customers into sites ↔ a radical change in strategy

选项 C 是对定位句 Another major shift in the model for Internet commerce 的标准同义改写，且与紧随其后的 pull/push 对照逻辑完全自治，与预判 "策略发生根本变化" 一致，因此锁定 C。

D) **张冠李戴**

accessible limitedly to established partners 描述的是 P2 中 conducting online transactions only with established business partners 这一信任缓冲做法，与本题问的营销技术无关；同时主语 it 模糊，貌似指营销技术实际指企业内网，进一步偷换概念。

17. In the view of Net purists, ____.

- [A] there should be no marketing messages in online culture
- [B] money making should be given priority to on the Web
- [C] the Web should be able to function as the television set
- [D] there should be no online commercial information without requests

在网络纯粹主义者看来,____。

- A) 在线文化中不应该有营销信息
- B) 在网络上应该优先考虑赚钱
- C) 网络应该能够像电视机一样发挥作用
- D) 未经请求不应该有在线商业信息

【答案】 D (细节题)

【判型】 In the view of Net purists 要求查特定人群的观点，是典型的 "谁说了什么" 类细节题。

【拆句】 Q17 主句是 In the view of Net purists, ____, 逗号后是待补的完整陈述句即选项；In the view of X 是介词短语作状语限定立场归属，结构清晰、无陷阱。

【定位】 Online culture thinks highly of the notion that the information flowing onto the screen comes there by specific request. Once commercial promotion begins to fill the screen uninvited, the distinction between the Web and television fades. That's a prospect that horrifies Net purists.
网络文化高度推崇这样一种观念：屏幕上呈现的信息必须出自特定的请求。一旦商业推广不请自来地塞满屏幕，Web 与电视的界限就会消失。这正是让 Net 纯粹派感到恐惧的前景。

【选项】 A) 以偏概全

no marketing messages in online culture 把 uninvited 这一限定条件扩大化为 "任何 marketing messages 都不应出现"，但原文只反对 "不请自来" 的商业推广，应用户请求送达的营销信息（如 Subscribers can customize the information they want to receive）并不被反对。

B) 与原文相反

原文 P3 末 That's a prospect that horrifies Net purists 反映 Net purists 反感商业入侵；选项 money making should be given priority to on the Web 反而主张 Web 上应以赚钱为先，与他们立场极性完全相反。

C) 与原文相反

原文表明 Net purists 害怕的正是 the distinction between the Web and television fades——Web 像电视；选项 the Web should be able to function as the television set 反向主张 Web 应该具备电视功能，与原文立场恰好相反。

D) ✓ 正确

the information flowing onto the screen comes there by specific request ↔

there should be no online commercial information without requests

commercial promotion begins to fill the screen uninvited ↔ **online commercial information**

选项 D 是对 Online culture thinks highly of the notion that the information flowing onto the screen comes there by specific request 的标准 "无 X 无 Y" 句型改写，恰好命中预判 "信息必须基于用户请求"，因此锁定 D。

18. We learn from the last paragraph that_____.

- [A] pushing information on the Web is essential to Internet commerce
- [B] interactivity, hospitality and security are important to online customers
- [C] leading companies began to take the online plunge decades ago
- [D] setting up shops in silicon is independent of the cost of computing power

从最后一段我们了解到_____。

- A) 在网络上推送信息对互联网商业至关重要
- B) 互动性、友好性和安全性对在线客户很重要
- C) 领先公司几十年前就开始涉足在线领域
- D) 在硅谷开店与计算能力的成本无关

【答案】 B (细节题)

【判型】 We learn from the last paragraph that 用 learn 而非 imply/infer，要求从未段取直接对应的信息，按细节题处理。

【拆句】 Q18 主句是 We learn from the last paragraph that ____, that 引导宾语从句即选项；结构平铺直叙，无陷阱。

【定位】 The examples of Virtual Vineyards, Amazon.com, and other pioneers show that a Web site selling the right kind of products with the right mix of interactivity, hospitality, and security will attract online customers.

Virtual Vineyards、Amazon.com 等先行者的例子表明：只要网站卖对的产品，并搭配恰当的互动性、贴心服务与安全保障，就能吸引在线顾客。

【选项】 A) 与原文相反

末段首句 But it is hardly inevitable that companies on the Web will need to resort to push strategies to make money 明确否定 push 是必需手段；选项 pushing information on the Web is essential to Internet commerce 反向断言 push 必不可少，与原文极性完全相反。

B) ✓ 正确

a Web site selling the right kind of products with the right mix of interactivity, hospitality, and security will attract online customers

↔ **interactivity, hospitality and security are important to online customers**

选项 B 直接保留 interactivity, hospitality, and security 三个原词并把 will attract 改成评价句 are important to，与预判完全对位，因此锁定 B。

C) 无中生有

末段 People looking back 5 or 10 years from now may well wonder why so few companies took the online plunge 是 "未来回望现在" 的视角，说明此时此刻入局者还很少；选项 leading companies began to take the online plunge decades ago 凭空把时间线挪到几十年前，是原文未出现的事实。

D) 与原文相反

原文 the cost of computing power continues to free fall, which is a good sign for any enterprise setting up shop in silicon 明确指出在 silicon 上开店与算力成本紧密相关、是利好；选项 setting up shops in silicon is independent of the cost of computing power 反向说 "与算力成本无关"，与原文逻辑相反。

SENTENCE INSIGHTS • 句子精讲

7 句真题句逐层精讲

下列真题句各有独立的句子解析页——中文翻译、结构树逐层拆解、成分与时态、考点讲解与真题高频词。点击句子进入完整解析。

More recently, as the Web proved to be more than a fashion, companies have started to buy and sell products and services with one another.

第1段，第2句

本句体现了典型的 "主句 + 插入状语从句" 结构，"as" 引导的时间或原因状语从句在四六级和考研阅读中高频出现。现在完成时表示动作对现在的影响，也是常考时态。整体句式具有较强的代表性，掌握后可迁移到大量类似句子。

Such business to business sales make sense because business people typically know what product they're looking for.

第1段，第3句

该句的 "主句 + because 原因状语从句" 结构是四六级和考研阅读中的高频句式。宾语从句 "what product they're looking for" 的疑问词引导形式也是常考结构。整体句式具有较强的代表性，掌握后可迁移到大量类似句子的分析中。

Nonetheless, many companies still hesitate to use the Web because of doubts about its reliability.

第2段，第1句

涵盖基础成分（主语、谓语、时间状语、目的状语、原因状语），可练习不定式作状语与介词短语作状语的区别，但缺少宾语、定语从句、复合结构等易错点，成分种类较单一。

Some companies are limiting the risk by conducting online transactions only with established business partners who are given access to the company's private intranet.

第2段，第3句

本句体现了四六级和考研阅读中的典型句式：主句 + 方式状语 + 定语从句的组合。"by doing" 表方式、"who" 引导定语从句修饰宾语，都是高频结构。这种在状语内部嵌套定语从句的复杂修饰方式，在学术文章和考试真题中反复出现，学习价值高。

Most notably, the Pointcast Network uses a screen saver to deliver a continually updated stream of news and advertisements to subscribers' computer monitors.

第3段，第4句

主谓宾加目的状语的简单句结构在真题中较为常见，尤其是科技类或说明文中用不定式表目的的句式具有一定代表性。但句子本身无从句或特殊句式，作为典型句式的复用价值有限。

But it is hardly inevitable that companies on the Web will need to resort to push strategies to make money.

第4段，第1句

结构高度典型。"It is + 形容词 + that 从句" 的形式主语结构是四六级和考研英语阅读中的高频句式，掌握后可大量复用。主语从句内部包含常见的 "need to do" 结构和不定式作目的状语，都是考试常考点，代表性强。

And the cost of computing power continues to free fall, which is a good sign for any enterprise setting up shop in silicon.

第4段，第3句

主句+非限制性定语从句的结构在四六级和考研英语阅读中高频出现,是典型的书面语长句模式。"which"指代前文整句内容进行补充说明,以及现在分词短语作后置定语,都是常考语法点,掌握后可迁移到大量类似句式,代表性强。

HIGH-FREQUENCY • 真题高频词

本篇出现的 66 个考研英语（旧卷）真题高频词

下列单词既在本篇真题中出现，又是 **考研英语（旧卷）** 历年真题的高频词（在该考试真题中出现的句子数均不少于 8）。每个词标注本篇 出现次数与该考试真题句频，点击可查看该词的释义、音标、词形与真题例句。

web

A2

n. 网站

本篇13次 · 真题 27 句

online

A2

adj. 在线的

本篇10次 · 真题 63 句

customer

A2

n. 顾客，客户

本篇5次 · 真题 79 句

marketing

B1

n. 营销

本篇5次 · 真题 34 句

product

A2

n. 产品

本篇4次 · 真题 77 句

internet

A2

n. 互联网

本篇3次 · 真题 53 句

site

A2

n. 地点

本篇3次·真题45句

strategy

B2

n. 策略

本篇3次·真题28句

directly

B1

adv. 直接地

本篇3次·真题23句

power

A2

n. 权力

本篇2次·真题90句

consumer

B1

n. 消费者

本篇2次·真题72句

user

A2

n. 使用者

本篇2次·真题52句

security

B1

n. 安全

本篇2次·真题38句

recently

A2

adv. 最近

本篇2次·真题37句

fashion

B1

n. 时尚;流行款式

本篇2次·真题36句

available

A2

adj. 可获得的

本篇2次·真题35句

establish

B2

v. 建立, 创立 (组织、机构、关系等)

本篇2次·真题27句

commercial

B2

adj. 商业的

本篇2次·真题23句

net

A2

n. 网

本篇2次·真题23句

request

B1

n. 请求

本篇2次·真题14句

partner

B1

n. 伴侣

本篇2次·真题12句

virtual

B2

adj. 虚拟的 (计算机生成的)

本篇2次·真题10句

subscriber B2

n. 订阅者

本篇2次 · 真题9句

transaction B2

n. 交易

本篇2次 · 真题8句

author A2

n. 作者

本篇1次 · 真题209句

view A2

n. 观点, 看法

本篇1次 · 真题91句

focus B1

n. 重点

本篇1次 · 真题77句

risk A2

n. 风险

本篇1次 · 真题62句

decade B1

n. 十年

本篇1次 · 真题61句

concern B1

v. 涉及

本篇1次 · 真题60句

major B1

adj. 主要的

本篇1次 · 真题56句

access B1

n. 进入

本篇1次 · 真题44句

limit B1

n. 限度

本篇1次 · 真题42句

sign A1

n. 标志

本篇1次 · 真题42句

event A2

n. 事件

本篇1次 · 真题36句

network B1

n. 网络

本篇1次 · 真题33句

earn A2

v. 赚得, 挣得 (金钱)

本篇1次 · 真题32句

conduct B2

v. 组织并实施

本篇1次 · 真题31句

intend B1

v. 打算, 计划

本篇1次 · 真题 31 句

shift B1

v. 移动

本篇1次 · 真题 31 句

attract B1

v. 吸引 (注意力、兴趣)

本篇1次 · 真题 30 句

target B1

n. 目标, 靶子

本篇1次 · 真题 29 句

highly B1

adv. 非常

本篇1次 · 真题 28 句

specific B2

adj. 具体的

本篇1次 · 真题 28 句

essential B1

adj. 必不可少的

本篇1次 · 真题 27 句

prospect B2

n. 可能性

本篇1次 · 真题 25 句

imply B2

v. 暗示, 暗指

本篇1次 · 真题 24 句

function B1

n. 功能

本篇1次 · 真题 23 句

senior B1

adj. 级别高的

本篇1次 · 真题 21 句

expand B2

v. 扩大; 扩展; 增长

本篇1次 · 真题 19 句

inevitable B2

adj. 必然发生的

本篇1次 · 真题 19 句

flow B1

v. 流动

本篇1次 · 真题 17 句

priority B2

n. 优先事项

本篇1次 · 真题 17 句

deliver B1

v. 递送, 运送 (货物、信件等)

本篇1次 · 真题 14 句

software

B1

n. 软件 (计算机程序)

本篇1次 · 真题 14 句

boom

B1

n. 繁荣

本篇1次 · 真题 13 句

typically

B1

adv. 通常, 一般

本篇1次 · 真题 13 句

leading

B1

adj. 最重要的

本篇1次 · 真题 12 句

radical

B2

adj. 根本的

本篇1次 · 真题 12 句

beginning

A1

n. 开始

本篇1次 · 真题 11 句

mix

A2

v. 混合

本篇1次 · 真题 11 句

notion

B2

n. 观念

本篇1次 · 真题 11 句

distinction

B2

n. 区别

本篇1次 · 真题 9 句

accessible

B2

adj. 可到达的

本篇1次 · 真题 8 句

faith

B1

n. 信任

本篇1次 · 真题 8 句

strive

B2

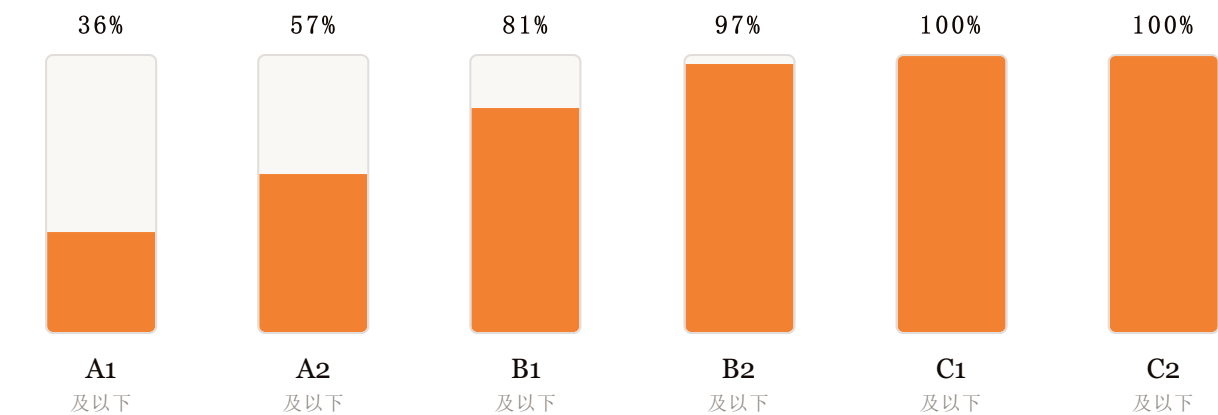
v. 努力, 奋斗, 力求

本篇1次 · 真题 8 句

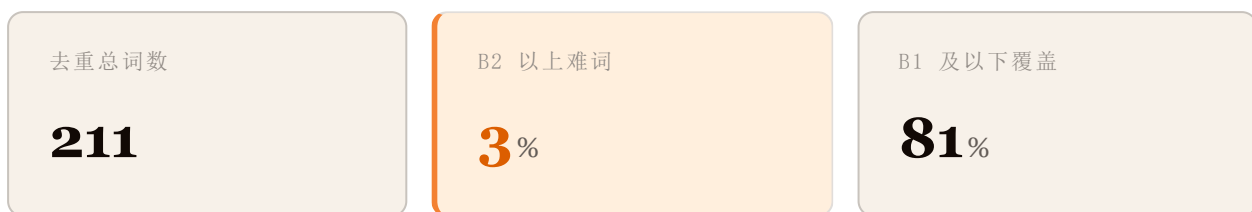
VOCABULARY · 词汇难度分布

全文 211 词按 CEFR 难度累积覆盖

全文去重后共 211 个单词, 按欧框 CEFR 等级统计。每根柱表示「该等级及以下」的累积占比 (CDF), 最右一柱为 100%。B2 以上 (C1/C2) 为高阶词, 本篇共 6 个 · 约 3%。



每柱为「按 CEFR 等级及以下」的累积覆盖率 (CDF) · 数据为全文去重词 211 个 · 末柱为 100%



考研英语（旧卷） 1999年 · 全卷构成

Section I	完形填空（四选一）	题目解析 →
Section II Part A (1)	阅读理解（四选一）	题目解析 →
Section II Part A (2)	阅读理解（四选一）	本题
Section II Part A (3)	阅读理解（四选一）	题目解析 →
Section II Part A (4)	阅读理解（四选一）	题目解析 →
Section II Part A (5)	阅读理解（四选一）	题目解析 →
Section II Part B	英译汉（划线句子翻译）	题目解析 →
Section III	写作	题目解析 →